

渠道产品日渐丰实——

商业养老金融进入发展快车道

本报记者 于泳 杨然

财金观察

今年4月份,国务院办公厅发布《关于推动个人养老金发展的意见》,正式提出个人养老金制度,我国个人养老金制度还处于起步阶段,多项配套执行细则还有待落地。如何高质量发展商业养老金融、更好满足人民群众多元化养老保障需求,仍是金融行业需要深入探索的重要课题。日前,由中国社会科学院保险与经济发展研究中心及21世纪金融研究院共同举办的“积极发展个人养老金,构建养老体系新支柱”主题研讨会在北京举行,与会专家对此进行了深入探讨。

加力发展第三支柱

我国三支柱养老体系发展不均衡,第一支柱基本养老保险参保人数超过10亿人,覆盖范围广,但收支压力较大;第二支柱企业年金和职业年金参与人数仅7200万人,覆盖率低;未来增加养老金供给有待第三支柱个人养老金的发展。截至2021年年底,第一、二、三支柱规模分别为6.4万亿元、4.4万亿元、0.7万亿元,分别占比55.6%、38.1%、6.3%。随着我国加速迈入老龄化社会,商业养老金融作为第三支柱的重要组成部分,规范和促进其发展已迫在眉睫。

从国际养老金制度的发展经验看,仅靠第一、第二支柱支撑的养老金制度难以以为继,大力发展第三支柱的个人养老金是大势所趋。横向对比来看,我国第三支柱个人养老金不仅起步晚,而且占GDP的比重与发达国家差距较大。浙商证券研究所发布的一份研究报告显示,2021年美国养老金规模占GDP比例是中国的17.4倍,其中,第一、二、三支柱分别约为2倍、24倍、211倍。由此可见,我国商业养老金融还有广阔的发展空间。

目前,我国在售的商业养老金融产品包括银行养老理财、养老目标基金和商业养老保险,此外,特定养老储蓄也将在年内迎来试点。近年来,商业养老金融产品加速扩容,配套政策密集出台,相关试点稳步落地。去年5月份,银保监会发布《关于开展专属商业养老保险试点的通知》,在浙江省和重庆市启动专属商业养老保险试点;去年9月份,银保监会选择“四地四机构”正式启动养老理财产品试点,并在今年2月份相继发布《关于扩大专属商业养老保险试点范围的通知》《关于扩大养老理财产品试点范围的通知》,将专属商业养老保险试点区域扩大到全国范围,将养老理财产品试点范围扩展至“十地十机构”。今年7月底,银保监会和人民银行联合发布《关于开展特定养老储蓄试点工作的通知》,明确今年年内由工、农、中、建四家大型银行在5个城市开展特定养老储蓄试点。

浙商证券研报显示,截至去年年底,银行养老理财规模超400亿元,产品销售较好;养老金规模达1060亿元,不过在上半年首现负增长;商业养老保险方面,税延险遇冷,4年累计保费仅6.26亿元;专属养老保险

试点累计保费15.7亿元,随着试点范围扩大并配合优惠政策,未来有望持续增长。

中国社科院世界社保研究中心主任郑秉文日前撰文表示,个人养老金制度将金融产品从商业保险推广到银行理财、储蓄存款和公募基金,从满足不同群体社会需求的角度使金融产品覆盖范围最大化。中国版的第三支柱个人养老金制度将最大限度提高覆盖率作为其目标,参保人既包括正规就业群体,也包括新业态就业人员,既包括灵活就业人员,也包括中小企业员工,既具有浓厚的中国特色,又借鉴了发达国家的经验教训。

突出养老属性

养老理财产品试点落地不到一年,已经收获了不俗的收益表现,投资者认购热情较高。来自银行业理财登记托管中心的数据显示,截至今年6月底,已经有27只养老理财产品顺利发售,23.1万名投资者累计认购超600亿元。

不过,也有不少投资者对商业养老金融产品心存顾虑。中国保险资产管理业协会发布的《中国养老财富储备调查报告(2021)》显示,有近八成受访者不了解养老金融产品与普通金融产品的区别,仅有6%的受访者表示非常了解其区别。

首先,商业养老金融产品具有长期性特点,例如大部分养老理财产品封闭期为5年,特定养老储蓄产品期限最长可达20年。其次,养老金融产品主要采取安全保守的投资策略,具有稳健性,资金投向以固收类资产为主,权益类资产为辅,抗风险能力较强。此外,养老金融产品还须服从普惠性要求,向投资者让利,产品费率普遍较低。

从不同产品的视角具体分析,银行、基金和保险机构各有所长。“银行理财的优势在于低风险资管产品上的客户信任优势;公募基金的优势在于权益类资产的配置能力,未来发展力点或在于养老目标日期产品;保险产品的优势在于保本属性、附加保障以及终身给付。”中国社科院保险与经济发展研究中心主任郭金龙表示。

然而,有的养老理财产品与普通理财产品相比,并没有实质性创新,出现了“换汤不换药”的问题。郭金龙坦言,个人养老金制度过去实行产品制时,有的产品虽然挂着养老的名字,但本质上却不具备这样的功能。

“用市场化的办法来解决现实需求的缺口,对金融行业是很好的机会,同时也提出了更高的要求。”北京大学光华管理学院金融系副教授沈吉在接受记者采访时表示,应当充分理解中国人对养老的深度关切,深入研究投资者需求,下功夫对产品进行研发,通过差异化竞争来满足不同特点投资者的需求。基金业应提高专业化程度,不能“挂羊头卖狗肉”,把这次机会变成新一轮营销。

嘉实基金养老金运营规划部总监陈娜认为,基金公司做养老产品应该放眼长远,而不应特别追求短期的规模和收入效应。2019年开始,嘉实基金发行封闭式养老目标日期

截至今年7月末

专属商业养老保险
累计投保件数近21万件
累计保费23.5亿元

其中新经济、新业态从业人员
和灵活就业人员投保近
3万件

基金——嘉实养老2030、嘉实养老2040、嘉实养老2050。这三个产品到今年6月底收益率分别是47%、56%、64%,收益率相对较为可观。

业内人士认为,个人养老金的增长空间非常广阔,整个过程可能是长期螺旋式发展。个人养老金业态的形成需要聚焦“养老”这一根本属性,监管部门、市场机构和投资者需多方合力,对理财子公司、基金公司、保险公司而言更需要放眼长远,做好长期缓慢爬坡的准备。中国保险学会副会长姚飞表示,保险机构承接个人养老保险,构建养老保障体系新支柱,有天然的技术优势、产品优势、专业优势和人力优势,但要真正实现可持续发展,还需要做大量工作,其中之一就是要赢得社会和公众信赖。

今年3月份开业的国民养老保险公司,其股东包括6家国有大型银行的全资子公司等17家实力股东。该公司的首款产品“国民美好生活养老年金保险”已在多家商业渠道热销。国民养老保险股份有限公司总经理黄涛认为,养老金融机构的负债和资产都是长期的,追求最大利润过程应该也是长期的。一方面,养老金融产品和服务一定要坚持“让老百姓看得明白,搞得懂,好操作”的原则;另一方面,要坚定审慎长期投资策略,为老百姓的养老钱赚取长期稳定的回报,不能追逐短期利益最大化。

养老金融有温度

第一支柱基本养老保险为强制性,而第三支柱个人养老金则是选择性的,由个人自愿参加。沈吉认为,这实际上体现了公众积累了一定财富后,长期规划未来资产的需求。“把养老理财放在家庭资产配置的角度来理解,这个拼图中有多个板块,有存款、有价证券、保险产品,以及其他金融理财产品,此次商业养老金融产品也成为这个拼图中的一块。”沈吉说。

此外,为了满足中低收入人群、新业态从业人员和灵活就业人员的多样化养老保障需求,商业养老金融产品也应具备普惠性、能服务民生大局。今年4月份,银保

截至今年6月末

已经有27只养老理财产品发售
23.1万名投资者
累计认购超600亿元

会发布的《关于规范和促进商业养老金融业务发展的通知》强调,银行保险机构应当立足实际,有序开展普惠性产品创新和业务经营,并规定商业养老金融业务合作费用水平原则上不高于本机构其他同类型业务。据银行业理财登记托管中心副总裁刘志勇介绍,养老理财产品起购点低至1元,有的机构甚至不收取管理费,总费率远低于其他银行理财产品。

中国社科院保险与经济发展研究中心副主任王向楠认为,个税优惠对没有常规性缴纳个税的广大人群无法起到激励作用。灵活就业人员的数量庞大,更需要养老保障,但参与个人养老金的主动性还不高。他建议,应通过给予现金补贴和政府或雇主进行匹配交费等方式,对低收入者给予更多支持;允许参与人在更多场景下领取养老金计划中的部分或全部资金,场景可包括永久性残疾、支付大额医疗费等。

来自银保监会的最新数据显示,截至今年7月末,专属商业养老保险累计投保件数近21万件,累计保费达23.5亿元,其中新经济、新业态从业人员和灵活就业人员投保近3万件。专属商业养老保险投保简便、交费灵活、收益稳健等特点已逐渐被消费者所理解和接受,保险公司已初步形成了符合自身特点的经营模式,特别是在服务新业态、新业态从业人员和灵活就业人员方面积累了一定经验。

郭金龙表示,我国在养老保险制度设计的过程中充分考虑不同社会群体的特征和需求,研究推出普惠及民众的金融产品的可行性。如在养老金缴费环节上,研究推出临近退休前一次性支付保费、缴款额个性化定制;在养老金领取环节上,研究分析退休前提前领取的可行性;在产品投资形式上,研究推出投资不同大类资产的细分养老金融产品,以便投资者选择适合自己的产品。

截至去年年底

银行养老理财规模超400亿元
养老基金规模为1060亿元

陶然论金

去元宇宙买一块地皮、购一套房子,将现实生活里无法安放的灵魂寄托在虚拟世界中,一度成为潮流。今年年初,“炒房热”刮进了元宇宙,虚拟地产、虚拟房产频频刷出价格新高,最火时,国外一块不足5平方米的虚拟土地卖出逾400万美元的天价。

然而好景不长,短短几个月时间,虚拟房产行情急转直下。如今,海外主流虚拟房产平台虚拟房产平均价格下跌80%,不少平台因用户大量流失而关门歇业,一批高价买入虚拟房产的投资者惨遭割韭菜。

虚拟房产降温之迅速让人咋舌,却也在意料之中。从其诞生之初,投机炒作就如影随形,暴涨暴跌是其必然表现。虚拟房产真实价值究竟几何,投资价值能否承受得起,投资者还需谨慎斟酌。

经济学上探讨一件商品的价值,一般从使用价值和交换价值两个维度来衡量。虚拟房产不存在一砖一瓦,没法居住落户,除了转卖给其他人,不能产生任何实际价值。如果说少数人是出于个人兴趣而参与收藏和交易,那么大多数花重金购买的人,看中的不过是低买高卖所带来的价格差,这也让虚拟房产很容易演变成击鼓传花的游戏,当第一波赚得盆满钵满的炒作资金撤离而去,没有人再来接棒时,虚拟房产砸在手里也就不足为奇。

物以稀为贵,被捧成高价的商品往往带有一定稀缺性。虚拟房产依托的是区块链技术,理论上可以无限提供,只需在区块链上敲出一串代码,就能生成成千上万套虚拟房产,甚至连元宇宙本身都是可以复制再造的,既不需要多高的成本,也谈不上稀缺。比起被炒成的高价,目前虚拟房产的应用场景也有限,主要用来装饰、参观等,投机炒作明显走在了技术进步的前面。

虽然元宇宙声称是现实世界的映射,但现实生活中的交易逻辑在元宇宙里并不适用。真实房屋的买卖基于具有国家主权信用的法定货币,虚拟房产交易则依附于NFT(非同质化代币)进行,价格与虚拟货币价格密切相关,暴涨暴跌是其天然属性。现实中,投资者出现资金链紧张,还将房屋转卖变现,即便是遭遇楼市泡沫,至少还能将房子拿来居住。而在元宇宙世界,一旦虚拟房产崩盘,投资者除了一个名义上的所有权外别无他物,如果是举债参与炒作,更是血本无归。

透过现象看本质,虚拟房产风险不得不防。当前虚拟房产还面临诸多监管空白,比如如何界定其资产性质、知识产权如何保护等。与虚拟货币的“近亲”关系,也让虚拟房产伴随着炒作、非法集资、赌博洗钱等风险。我国早已明令禁止虚拟货币炒作交易,明确表示坚决遏制NFT金融化、证券化倾向,严防非法金融活动风险,投资者贸然参与其中,很容易卷入法律风险。

虚拟房产的暴跌再次给予市场警示,依附于元宇宙的炒作乱象该休矣。作为一个新兴概念,元宇宙承载着人们对未来技术的美好向往,对理想生活的无限憧憬,但在元宇宙,理想的实现都不能靠投机炒作得来,元宇宙的未来也绝不仅仅是在虚拟空间里盖房子。开发商和投资者应该放眼长远,将目光和资源更多投向底层技术和应用场景研究,唯有脚踏实地,一砖一瓦地夯基垒台,元宇宙的美好愿景才可能充分照进现实。

本版编辑 祝惠春 彭江美 编 夏祎

更倾向中长期稳健投资——

黄金积存走进投资生活

本报记者 马春阳

告显示,自2022年10月11日起,黄金定投业务将全面升级为黄金积存业务,投资者的黄金定投持仓将自动升级为黄金积存持仓,重量保持不变。投资者可在9月30日前选择将黄金定投持仓升级为黄金积存持仓或卖出黄金定投所有持仓。

公告同时明确,黄金定投升级为黄金积存后,交易价格和赎回时效均发生了变更,由调整前的每日一价变更为每日多价,按市场实时价成交,赎回资金则由T+1或T+2到账变为实时到账,且提取实物也由此前的提取上金所金条变更为兑换银行投资金条。

交通银行发布公告,将黄金定投升级为贵金属钱包,调整后的交易报价也由每日一价变更为每日多价,赎回资金由T+2到账变为实时到账。此外,交通银行还限制了贵金属钱包单笔定投金额上限,定投金额上限为2000万元,如原黄金定投金额超出上限,贵金属钱包以上限2000万元作为定投金额。而此前的黄金定投则无上限要求。

交通银行在公告中提到,随着该行贵金属钱包业务的推出,黄金定投业务劣势明显,目前只有个别客户仍有持仓,为推进业务高质量发展,加强风险管理,该行将黄金定投迁移至贵金属钱包。

对比两家公告可以看到,广发银行黄金积存与交通贵金属钱包的业务调整内容相差不大。最值得关注的变化是,此前黄金定投

资金赎回需要T+1或T+2到账,而业务调整后则可以实现T+0实时交易。

“黄金积存业务采取实时结算方式,可以实现实时结算、及时到账,有效降低短线投资者的投资风险,保障客户的权益,也可以增强极端行情下对客户账户的风险控制能力,降低了结算体系的违约风险或者资金结算风险。”中信建投期货贵金属分析师王彦青表示。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华表示,从整体看,部分银行调整黄金定投业务,提升了交易的时效性,为投资者交易提供了更多灵活性便利。同时,部分银行设定定投上限,有助于防范投资者在极端环境下遭遇大的损失,以便保护投资者,也有助于减少潜在投资纠纷等。

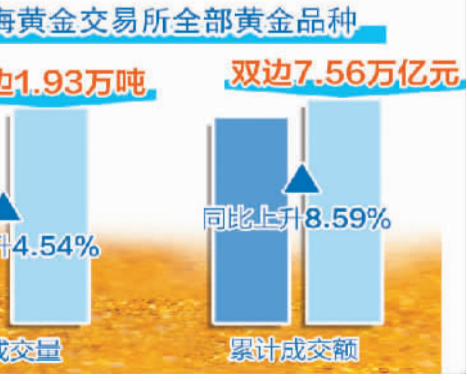
对于想参与黄金积存业务的投资者,周茂华表示,任何投资品种均有一定风险,而投资风险受底层资产属性影响较大,现阶段黄金积存投资者需要关注黄金波动风险。同时,黄金积存更倾向于中长期稳健性投资方式。

王彦青指出,对于“黄金积存”业务,其初衷是降低投资者的持仓风险,保障投资者的合法、合理权益。但是由于其操作的灵活性以及便利性,容易将投资行为发展成投机行为,所以,对于投资者而言,应该摆正投资心态,将其作为一种更加安全的投资标的,而不是将其作为一种商业投机工具,避免频繁操作的不理性行为。

更倾向中长期稳健投资——

黄金积存走进投资生活

本报记者 马春阳



受黄金价格大幅波动的影响,今年以来,多家商业银行收紧了代理个人贵金属业务以及包括纸黄金在内的账户贵金属业务。在此背景下,黄金定投业务正逐渐吸引到更多投资者的目光,还有多家银行将黄金定投升级为黄金积存。

所谓基金定投,即黄金定期投资,也可以叫黄金零存整取,是每月以固定的资金按照上海黄金交易所AU9999的收盘价购买黄金。当合同到期时,客户积累的黄金克数可以按照上海黄金市场价格兑换成现金或者相应克数的实物黄金。

而黄金积存又被业内视作黄金定投的升级版,根据央行发布的《黄金积存业务管理暂行办法》,黄金积存是指金融机构按照与客户的约定,为客户开立黄金账户,记录客户在一定时期内存入一定重量黄金的负

债类业务。黄金积存产品最小业务单位为1克,该业务仅限银行业存款类金融机构开办,开办此业务的银行业存款类金融机构应当有熟悉黄金业务的工作人员,同时应当支持客户提取实物黄金或将黄金卖出获得相应的货币资金。

交通银行、广发银行近期相继对黄金定投业务进行了调整。其中交通银行将黄金定投升级为贵金属钱包,广发银行则将黄金定投升级为黄金积存。对于银行主动调整黄金定投业务,业内人士表示,报价方式和赎回到账时效的调整将使银行黄金定投业务更加市场化,有利于吸引更多的客户参与。通过升级后的黄金积存,投资者可以更加精准地把握市场波动,并做出合理的策略判断,从而更好地保护自身利益。

具体来看,广发银行8月12日发布的公